

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM: Economia do Desenvolvimento

O MICROCRÉDITO EM PORTUGAL NA VIRAGEM DO SÉCULO

INÊS PIMPAREL DA SILVA MARECOS

Orientação:

Professor Vítor Magriço

Júri:

Professor João Estêvão

Professor Muradali Ibrahímo

Fevereiro / 2009

Índice

1. Introdução	Pág. 1
2. Breve Resumo da História do Microcrédito	Pág. 3
3. O Funcionamento do Microcrédito	Pág. 6
4. Críticas ao Microcrédito	Pág. 11
5. O Microcrédito em Portugal	Pág. 12
6. Caracterização dos Microempresários Portugueses	Pág. 13
7. Os Primeiros Beneficiários	Pág. 19
8. Conclusão	Pág. 33
9. Bibliografia	Pág. 35

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Distribuição por Capital de Distrito dos Beneficiários do Microcrédito em Portugal, 1999 – 2009

Gráfico 2: Distribuição por Género dos Beneficiários de Microcrédito em Portugal, 1999 – 2009

Gráfico 3: Distribuição por Faixa Etária dos Beneficiários de Microcrédito em Portugal, 1999 – 2009

Gráfico 4: Distribuição por Habilitações Literárias dos Beneficiários de Microcrédito em Portugal, 1999 – 2009 e da População Activa com Auto-Emprego, 2º Trimestre de 2009

Gráficos 5 e 6: Distribuição por Nacionalidade dos Beneficiários de Microcrédito em Portugal, 1999 – 2009

Gráfico 7: Evolução Anual dos Projectos Creditados, 1999 – 2009

Gráfico 8: Distribuição dos Projectos por Área de Actividade, 1999 – 2009

Gráfico 9: Diagrama de Extremos e Quartis do Montante Concedido, 1999 – 2000

Gráfico 10: Distribuição Geográfica dos Beneficiários de Microcrédito, 1999 – 2000 e 1999 – 2009

Índice de Tabelas

Tabela I – Protocolos de Microcrédito Existentes e Condições Actuais de Empréstimo

Tabela II – Situação dos Negócios Abertos e Encerrados, 1998 – 2008

Tabela III – Distribuição por Habilitações Literárias dos Beneficiários de Microcrédito, 1999 – 2000

I. Introdução

Mais do que um instrumento de financiamento, o microcrédito “é um instrumento de promoção da iniciativa e do empreendedorismo de pessoas que, vivendo em situações de exclusão (...), demonstram capacidade de poderem vir a desenvolver um negócio bem sucedido” (Alves, 2006; p. 45).

Criado em 1976 no Bangladesh por Muhammad Yunnus, o microcrédito estendeu-se na década de 80 a outros países e continentes, tendo chegado a Portugal só em finais dos anos 90. Desde a criação da Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) já foram criados mais de 1.000 postos de trabalho e o montante dos empréstimos ascende a mais de 5.000.000€.

Este trabalho pretende fazer um balanço dos dez anos de actividade do microcrédito em Portugal, através da observação de uma amostra dos primeiros beneficiários. Foram feitas entrevistas a dezasseis pessoas que recorreram ao microcrédito entre 1999 e 2000. O facto dos entrevistados terem recorrido ao microcrédito nos anos 1999 e 2000, permite uma observação de médio prazo da sustentabilidade e evolução dos seus negócios. Terá o microcrédito em Portugal cumprido os objectivos a que se propôs? A experiência de cada um dos entrevistados responde a esta pergunta e os casos de sucesso demonstram a vontade e determinação das pessoas em alterar e melhorar as suas condições de vida e representam motivo de orgulho para toda a “família” do microcrédito. Mas as situações em que os projectos não são aprovados ou os negócios não correm bem são também de extrema importância, pois permitem identificar erros e corrigir imperfeições do sistema.

O trabalho está dividido em três principais secções. A primeira descreve o nascimento do microcrédito, o trabalho e as motivações de Muhammad Yunus e o modo de funcionamento do mecanismo. É também feita uma breve síntese de algumas das críticas que são apontadas ao sistema de microcrédito.

A segunda parte do trabalho faz um resumo daquilo que tem sido a experiência do microcrédito em Portugal, desde o seu surgimento em 1998 até aos dias de hoje. Foram utilizadas as estatísticas disponibilizadas pela ANDC para fazer uma caracterização dos beneficiários portugueses e dos seus projectos de negócio.

Na terceira secção do trabalho são analisadas as entrevistas aos microempresários, primeiros beneficiários de microcrédito em Portugal. Através da observação destes casos particulares procura perceber-se, fundamentalmente, qual a taxa de sobrevivência e a sustentabilidade dos projectos no médio (e longo) prazo. Adicionalmente, são também estudadas as motivações e expectativas dos

beneficiários, os principais obstáculos e a forma como foram, ou não, ultrapassados, os meios de divulgação do microcrédito e o papel da ANDC em todo o processo.

2. Breve Resumo da História do Microcrédito

O nascimento do microcrédito remonta a 1976, no Bangladesh, quando o seu fundador Muhammad Yunus identifica e colmata uma falha de mercado no acesso ao crédito por parte dos mais pobres. Estes viviam um ciclo vicioso de pobreza sem o capital necessário para investir em actividades que lhes permitissem ajudar a sair dessa situação. Impedidos de se dirigirem ao mercado de crédito formal (por falta de garantias, de colaterais), recorriam muitas vezes ao mercado informal, onde as taxas de juro eram absurdamente altas, não sendo possível na maioria dos casos ir para além da satisfação das necessidades básicas.

Foi durante o ano de 1974, o ano da grande crise de fome que assolou o Bangladesh, que a consciência social de Muhammad Yunus despertou. A quantidade de gente que morria de fome mesmo à sua frente era impossível de ignorar e Yunus revoltou-se contra as teorias económicas que ensinava entusiasticamente na Universidade de Chittagong e decidiu usar a aldeia pobre de Jobra, perto da Universidade, como objecto de estudo. Ao verificar as condições de vida e de trabalho das pessoas desta comunidade¹, decidiu emprestar do seu próprio bolso 27 dólares a 42 pessoas da aldeia para que estas pudessem desenvolver autonomamente os seus negócios. Os resultados não goraram as expectativas: Yunus recebeu o dinheiro de volta e os habitantes de Jobra puderam desenvolver mais livremente as suas actividades económicas. 1976 é o ano oficial de criação e implementação do microcrédito, através da criação do Projecto Banco Grameen (a denominação tem origem na palavra “grameen” que significa rural ou da aldeia).

O Projecto Banco Grameen tem como principais objectivos:

- ▶ Alargar os serviços bancários aos pobres e às mulheres;
- ▶ Eliminar a exploração do mercado de crédito informal;
- ▶ Criar oportunidade de emprego próprio para os desempregados pobres do meio rural;
- ▶ Diminuir as desvantagens das mulheres, envolvendo-as no formato organizacional do Banco que elas conseguem perceber e gerir;

¹ Para que pudessem realizar os seus negócios, as pessoas desta comunidade contraíam empréstimos a juros elevadíssimos junto de agiotas locais. Precisavam do dinheiro para comprar as matérias-primas que utilizavam para fabricar os bens que produziam e que depois eram obrigadas a vender exclusivamente ao agiota que as financiava (era uma das condições do “contrato de empréstimo”). Este pagava-lhes um valor muito inferior ao valor de mercado do bem em questão. O ciclo vicioso era impossível de romper, uma vez as pessoas não dispunham de dinheiro próprio para comprar as matérias-primas e os “lucros” que obtinham destinavam-se exclusivamente à auto-subsistência.

► Converter o ciclo “baixo rendimento, baixa poupança, baixo investimento” num ciclo virtuoso de “baixo rendimento, injeção de crédito, investimento, mais rendimento, mais poupança, mais investimento, mais rendimento”.

O nascimento do Grameen como instituição financeira independente apenas se verifica em Outubro de 1983, mudando a denominação de Projecto Banco Grameen para Banco Grameen. Nessa altura, o Estado passou a ser detentor de 75% das acções e os clientes do Banco das restantes 25% (o que desagradava sobremaneira Yunus, que defendia que o Banco deveria pertencer aos clientes) . Só em 1986 se conseguiu inverter a situação.

Em Novembro de 2009, o Banco Grameen contava com 7,95 milhões de clientes, dos quais 97% eram mulheres. Com cerca de 2.562 agências, trabalha em 83.458 aldeias, cobrindo mais de 99% das aldeias do Bangladesh. A taxa de pagamento dos empréstimos é de 96,68% – o Banco recebe de volta quase a totalidade dos empréstimos que concede.

Actualmente existem diversas entidades que trabalham juntamente com o Banco, das quais se destaca a Fundação Grameen, que segue os valores e princípios do Banco Grameen. Esta fundação providencia pequenos empréstimos e fornece serviços financeiros e tecnologia, ajudando os mais desfavorecidos (em particular, as mulheres) a criar negócios auto-sustentáveis que lhes permitam sair da situação de pobreza em que se encontram. A operar apenas há pouco mais de dez anos (desde 1997), a Fundação Grameen chega a mais de 4 milhões de famílias em 25 países.

O Banco Grameen, desde a sua fundação, tem tido como principal objectivo a erradicação da pobreza, tentando garantir aos mais desfavorecidos condições que lhes permitam levar um modo de vida auto-sustentável. Estabelecendo prioridades de acção para os mais pobres e identificando as necessidades reais da população, o Banco Grameen assegura que o sistema de crédito serve os pobres, e não vice-versa, investe em recursos humanos e assegura o equilíbrio do sistema financeiro.

O sistema de pagamento dos empréstimos começou por ser diário. Não só para que o montante das prestações fosse reduzido, mas também para criar autodisciplina em pessoas que nunca tinham recorrido a qualquer tipo de empréstimo. Posteriormente, o sistema passou a ser semanal, diminuindo a burocracia e o tempo dispendido com os pagamentos diários.

Para aceder a um empréstimo junto do Banco Grameen, este exige a criação de um grupo de 5 pessoas não familiares, com características comuns tais como o estatuto económico-social e mentalidades semelhantes. Embora seja obrigatória a pertença a um grupo, os empréstimos são

concedidos individualmente, sendo cada beneficiário responsável pelo seu empréstimo. No entanto, se um dos membros falhar no pagamento das prestações, todos os outros ficam impedidos de aceder a empréstimos, pelo que existe uma responsabilidade conjunta em assegurar o pagamento das prestações globais. A criação deste grupo é autónoma, de modo a que criar uma maior solidariedade entre os membros.

Antes da concessão de qualquer empréstimo, existe um período de formação para que todos os beneficiários conheçam e compreendam todas as regras do Banco. É realizado um teste individual para garantir que todos os membros estão a par das mesmas. Este processo assegura que apenas quem está realmente interessado no projecto se tornará membro do Banco Grameen.

Um dos grandes motivos de sucesso do projecto no Bangladesh é a sua forma de expansão. Para a instalação de um balcão numa aldeia, esta não tem só que aprovar o projecto, como são elaborados relatórios sobre a história, cultura e economia da aldeia. Assim, assegura-se a aceitação e a eficaz adaptação ao local em questão. A formação dos funcionários assume igualmente um papel muito importante no sucesso do microcrédito no Bangladesh. Por exemplo, a formação para dirigir uma filial é feita ao dobro das pessoas necessárias, sendo gradualmente seleccionadas as melhores. A formação é simples mas rigorosa, consistindo em grande parte em auto-aprendizagem. Os funcionários do Banco Grameen são, geralmente, jovens sem qualquer experiência profissional, pois acredita-se que a motivação e a lealdade se desenvolvem mais se toda a carreira for efectuada no Banco. Um colaborador trabalha, por norma, cerca de 12 horas diárias, o que demonstra o trabalho árduo e a dedicação dos funcionários.

A dimensão social do microcrédito, e do Banco Grameen em particular, é facilmente perceptível através das Dezas seis Resoluções (Anexo I) que servem de orientação aos clientes do Banco. Estas resoluções visam incutir responsabilidade acrescida aos devedores, sendo estes responsáveis não só pelo bem-estar da família mas também obrigado a participar activamente na melhoria do bem-estar da comunidade em que se encontram inseridos.

Nos anos subsequentes à sua criação, foram surgindo diversas reproduções do modelo do Banco Grameen, tais como o Banco Solidario (BancoSol) na Bolívia, o Banco Rakyat na Indonésia, a ADIE – Associação para o Direito à Iniciativa Económica em França ou a Associação Nacional de Direito ao Crédito em Portugal, entre muitas outras. A forma de funcionamento das diversas instituições existentes por todo o Mundo varia muito, pois não há uma fórmula universal que possa ser aplicada

indiscriminadamente. No entanto, todas elas têm como objectivo promover o desenvolvimento de populações mais carenciadas através da melhoria de acesso ao sistema financeiro formal.

Embora o microcrédito exista desde meados dos anos 70, tem sido nesta última década que este instrumento de financiamento tem ganho mais visibilidade e se tem tornado mais popular na comunicação social e na opinião pública. Segundo os dados do Relatório de Desenvolvimento Humano de 2003, o número de pessoas pobres com acesso a programas de microcrédito passou de 7,6 milhões em 1997 para 26,8 milhões em 2001, o que representa um aumento de mais de 250% em apenas quatro anos.

Em 2000 é ratificada a Declaração do Milénio por todos os 189 Estados-Membros da Assembleia-Geral das Nações Unidas e em 2002, e são definidos os 8 Objectivos de Desenvolvimento do Milénio no Consenso de Monterrey, entre os quais está a erradicação da pobreza extrema e da fome até 2025. Esta mudança de paradigma rompe completamente com as ideias neo-liberais do Consenso de Washington; este novo foco no desenvolvimento propicia o aparecimento de novos sistemas de cooperação e de combate à pobreza tais como o microcrédito. Para a divulgação do microcrédito têm também contribuído iniciativas como, por exemplo, a designação de 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito pela Assembleia-Geral das Nações Unidas e a entrega, no ano seguinte, do Prémio Nobel da Paz a Muhammad Yunus. Esta última, principalmente, constitui um marco fundamental para o reconhecimento da importância do microcrédito como um dos instrumentos das políticas de desenvolvimento.

3. O Funcionamento do Microcrédito

A ideia imediata que surge quando se fala em microcrédito é a de um empréstimo de pequena dimensão. E embora não seja uma ideia errada, fica muito aquém daquilo que é efectivamente este instrumento financeiro. Este consiste num pequeno empréstimo destinado a apoiar a criação de um negócio e tem como beneficiários pessoas sem acesso à banca tradicional mas que têm a iniciativa e as capacidades que lhes permitem desenvolver um negócio, criando também o seu próprio emprego.

O enfoque do microcrédito são as pessoas e, mais do que um instrumento de financiamento, este “é um instrumento de promoção da iniciativa e do empreendedorismo de pessoas que, vivendo em situações de exclusão (...), demonstram capacidade de poderem vir a desenvolver um negócio bem sucedido” (Alves, 2006; p. 45).

Para conceder um empréstimo, os bancos exigem aos seus clientes a existência de colaterais ou de algum tipo de garantia, excluindo automaticamente todos aqueles que se encontram em situações de exclusão. Os elevados custos de transacção associados à monitorização dos clientes contribuem para que os bancos evitem fazer múltiplos pequenos empréstimos, preferindo concentrar-se em menos mas maiores empréstimos.

Na concessão de um crédito, é impossível para o banco distinguir os que serão “bons pagadores” dos potenciais devedores, exigindo a todos o mesmo tipo de garantias. A exigência de colaterais e os elevados custos de transacção são duas maneiras de enfrentar os problemas de informação assimétrica² que se colocam aos bancos.

O microcrédito torna-se, então, possível graças a um conjunto inovações do sistema financeiro formal, que contribuem para contornar os problemas de informação assimétrica que se colocam aquando a atribuição de um empréstimo (Gonzalez, 2008). De seguida, será feito um breve resumo de algumas dessas inovações.

I. Empréstimos em grupo: estes empréstimos funcionam através da constituição de grupos de indivíduos que se propõem a um empréstimo. Os grupos são formados espontaneamente, normalmente constituídos por amigos ou familiares, e têm em média até cinco pessoas (se o grupo for demasiado grande podem ocorrer situações de *free-riding*). Os empréstimos em grupo possibilitam a muitos dos seus utilizadores um acesso ao sistema financeiro, que de outra forma seria impossível. Contribuem para uma diminuição da assimetria de informação pois, sendo a constituição dos grupos definida pelos próprios indivíduos, estes tentam utilizar toda a informação disponível para formar o melhor grupo possível. Contribuem igualmente para uma diminuição dos custos de transacção pois, uma vez que

² A informação assimétrica traduz-se em situações de selecção adversa e de risco moral. Ambas as situações ocorrem porque um dos agentes, em determinada transacção, detém mais informação do que o outro; elas distinguem-se, fundamentalmente, pelo momento de aquisição dessa informação privilegiada.

Nos casos de selecção adversa, o agente tem a informação antes de se realizar a transacção. O exemplo mais comum é o do mercado dos carros usados: supõe-se que nesse mercado existem dois tipos de bens, carros usados de alta qualidade (uvas) e de baixa qualidade (limões). Os compradores estão dispostos a comprar uma uva por 2.500€ e um limão por 1.500€. Os vendedores estão dispostos a vender uma uva por 2.200€ e um limão por 1.200€. Os compradores, que não possuem informação completa sobre a qualidade dos carros, estimam que metade deles sejam uvas e a outra metade limões. Dessa forma, o preço que eles estão dispostos a oferecer por um carro nesse mercado é de $0,5 \times 2.500 + 0,5 \times 1.500$, ou seja, estão dispostos a oferecer 2.000€ por um carro usado. Os vendedores, que possuem informação completa sobre os carros, não venderão uvas por esse preço, só vendendo limões. O mercado será inundado por carros usados de baixa qualidade, já que esse preço é muito vantajoso para os donos de limões. Os compradores seleccionaram incorrectamente o produto por falta de informação.

O risco moral ocorre quando o agente só tem a informação depois de se ter realizado a transacção. Um exemplo de risco moral pode ocorrer na admissão de novos funcionários. Antes da contratação, o empregador não tem informações seguras sobre qual será o desempenho do candidato. Antes, poderia parecer uma boa contratação para a empresa e, uma vez admitido, pode começar a chegar atrasado ou não apresentar um desempenho satisfatório.

existem relações sociais entre os membros do grupo, a selecção e a monitorização são feitas em parte pelos próprios indivíduos – funções essas que seriam da inteira responsabilidade do banco no caso de empréstimos em nome individual.

Nos empréstimos em grupo, há várias modalidades no que concerne à distribuição do empréstimo. Nalguns casos, é definido um líder que recebe a totalidade do empréstimo e depois o distribui pelos membros do grupo – as vantagens são a diminuição dos custos de transacção pois é o próprio grupo que administra os empréstimos individuais e a oportunidade que cada um dos membros do grupo tem de assumir uma posição de responsabilidade e de liderança, o que contribui para a melhoria da auto-estima pessoal, para uma maior participação comunitária e para o desenvolvimento de uma identidade colectiva (Castillo, 2008). Noutros casos, o empréstimo é alocado inicialmente a um ou dois membros do grupo e só depois de paga determinada parcela é feita nova distribuição a outros membros do grupo, sendo este processo repetido até que todos os membros tenham beneficiado dos recursos.

Independentemente da modalidade, todos os membros são co-responsáveis pelos empréstimos concedidos aos demais. Isto é, se um deles não pagar a sua parcela, todos os outros terão que contribuir e assegurar o seu pagamento. Esta cláusula é muito importante porque, para além de fazer diminuir as situações de selecção adversa, incentivando os indivíduos a juntarem-se a outros da sua confiança, contribui igualmente para um decréscimo dos problemas de risco moral, uma vez que cada membro do grupo tem o incentivo de monitorar a actividade dos restantes de forma a garantir o bom pagamento das prestações (há, inclusivamente, grupos que se reúnem semanal ou mensalmente para discutir e aprovar os projectos de investimento individuais).

2. Agente de crédito: é uma figura semelhante aos gestores de conta dos clientes de elevados rendimentos. Acompanha uma carteira de clientes, normalmente pertencendo todos (agente de crédito e clientes) a uma mesma comunidade, garantindo uma proximidade e uma relação de longo-prazo entre o agente e o cliente que fazem diminuir as situações de atrasos nos pagamentos e de crédito malparado. A figura do agente de crédito é também responsável pela recolha de informação sobre novos clientes, beneficiando igualmente para este trabalho da já referida proximidade à comunidade.

Em Portugal, esta figura do agente de crédito é protagonizada pelos animadores da Associação Nacional de Direito ao Crédito. O papel do animador consiste no acompanhamento do projecto na fase inicial (durante os seis primeiros meses), ajudando os beneficiários a consolidar o seu negócio,

prestando-lhes auxílio a nível técnico e alertando-os para alguns aspectos básicos de organização e gestão de uma actividade económica. “O animador local terá que ser alguém com grande capacidade relacional e bom senso, de preferência com alguma experiência de gestão, capaz de ser amigo mas ser exigente, de resistir à tentação de se substituir ao promotor – o negócio é deste – e de recorrer a especialistas se tiver dúvidas. Em suma, alguém em quem o promotor tem confiança absoluta e em quem sente que tem um apoio exigente.” (Boletim da Associação Nacional de Direito ao Crédito, Número 3, Dezembro de 1999). A importância do animador, ou do agente de crédito, é tal que, segundo a ANDC, os projectos de negócio acompanhados têm taxas de sucesso três vezes superiores aos que não foram apoiados desta forma.

3. Empréstimos progressivos: segundo Gonzalez, et. al. (2008), “a progressividade nos empréstimos concedidos constitui um incentivo dinâmico fundamental à administração do risco das operações de microcrédito” (pág. 58). No caso dos empréstimos progressivos, os montantes concedidos começam por ser reduzidos, aumentando à medida que os pagamentos vão sendo feitos assiduamente. Esta modalidade possibilita ao banco uma acumulação de informação do cliente, que vai sendo transmitida de cada vez que é feita uma transacção, e permite-lhe emprestar montantes superiores sem incorrer em problemas de selecção adversa. Em relação ao beneficiário, a progressividade do empréstimo constitui um incentivo para que as prestações sejam pagas atempadamente e funciona, adicionalmente, como medida auto-disciplinadora obrigando a gerir o dinheiro, a fazer previsões de receitas e custos e a planear decisões económicas no curto e médio-prazo.

4. Frequência de pagamentos: para os beneficiários mais pobres, é importante que a data de pagamento dos empréstimos esteja sintonizada com o fluxo de caixa dos seus próprios rendimentos. A periodicidade dos pagamentos varia consoante as situações mas habitualmente a distância entre os prazos de pagamento é curta (normalmente, uma semana ou um mês) dado que traz vantagens tanto ao credor como ao devedor. Ao credor, o pagamento semanal regular permite-lhe detectar rapidamente maus pagadores. Para o devedor, a obrigatoriedade de um pagamento semanal exige a canalização do fluxo de caixa para a amortização do empréstimo, desviando-o de outros gastos.

Não sendo milhares os que recorrem anualmente ao microcrédito, nem sendo cada micro-empresa responsável pelo aumento considerável da riqueza produzida no país, na região ou mesmo no local em que é criada, muitos perguntam quão importante será o papel do microcrédito. Assim como

muitos questionaram a atribuição do Prémio Nobel da Paz a Muhammad Yunus. No entanto, se a avaliação for feita a um nível micro, considerando cada caso um caso, o microcrédito pode ser um instrumento muitíssimo importante e insubstituível para muitos dos seus beneficiários.

Antes de mais, o microcrédito não oferece um emprego às pessoas, nem lhes dá um curso de reinserção económico-social; permite que sejam elas próprias a fazer e a percorrer o seu próprio caminho, acreditando e fazendo-as acreditar nas suas capacidades, energia e persistência.

Para além dos benefícios pessoais imediatos que o microcrédito proporciona (aumento do emprego, do rendimento, do consumo, ...), este instrumento de financiamento pode ter impactos importantes ao nível da mudança de atitudes e de comportamentos de toda uma sociedade, nomeadamente no que se refere ao papel da mulher e à importância da educação. Em muitos países em vias de desenvolvimento ou de matriz predominantemente muçulmana, as assimetrias de género são abismais; as mulheres desempenham um papel menor na sociedade e estão mais expostas à pobreza do que os homens (exclusivos detentores de autoridade, de direitos de propriedade, ...). Talvez devido a esta realidade, as mulheres que vivem nestas circunstâncias gerem melhor o dinheiro, apresentando taxas de pagamento superiores às registadas nos empréstimos concedidos a homens e utilizam-no também de forma mais benéfica ao agregado familiar, priorizando as questões da educação, da saúde e da nutrição tanto dos filhos como das filhas. O microcrédito constitui uma medida de *empowerment*, capacitando as mulheres a desempenhar um papel mais relevante e de maior participação quer na esfera familiar, quer na esfera social e comunitária. E embora as assimetrias de género possam ser mais evidentes nos países em desenvolvimento, Muhammad Yunus, em *O Banqueiro dos Pobres*, descreve alguns exemplos de casos em que o microcrédito contribuiu de forma determinante para a expansão dos direitos das mulheres em países ocidentais, ditos desenvolvidos³.

Outro dos grandes benefícios do microcrédito, já atrás mencionado, é o facto de criar emprego e, sobretudo, criar emprego entre aqueles que dificilmente se reintegrariam num mercado de trabalho difícil e competitivo como o de hoje em dia. O facto de criar novos postos de trabalho pressupõe também algumas vantagens para a sociedade pois, “quem passou a ganhar dinheiro com o seu negócio,

³ Yunus relata a experiência da região ártica da Noruega, nas ilhas Lofoten, que estava a ficar despovoada pois não oferecia qualquer ocupação para as mulheres. Os homens da região eram pescadores, mas à medida que as mulheres começaram a escassear na região, os homens foram abandonando o trabalho e as ilhas. Foi um projecto de microcrédito que deu novo ânimo à vida nas ilhas: os empréstimos serviram para que as mulheres pudessem criar as suas próprias actividades e hoje em dia produzem, entre outras coisas, camisolas e artesanato. São também descritas situações de sucesso nalgumas comunidades de Chicago e do Arkansas, onde o microcrédito ajudou as mulheres a desenvolver os seus negócios permitindo-lhes sair da situação em que viviam, de dependência total da segurança social.

deixou de receber o subsídio que todos nós pagamos; começou a fazer descontos para a segurança social e a pagar impostos; produziu sinergias para todos os que observam o seu sucesso e são levados a pensar que, afinal, o sucesso também está ao seu alcance.” (Alves, 2006; p.53) De acordo com o estudo de Nieto, em Espanha, o custo de subsidiar a criação de uma empresa através do microcrédito é inferior ao custo de um subsídio de desemprego e, segundo o autor, estes resultados são semelhantes noutros países europeus. Ora, numa época em que o desemprego é uma das principais preocupações dos Estados ocidentais, o microcrédito deveria poder contar com mais apoios públicos e ser um dos instrumentos utilizados no combate ao desemprego.

4. Críticas ao Microcrédito

Uma das principais críticas que é feita aos programas de microcrédito é o facto de a maior parte destes não incentivar a poupança, estimulando apenas a contracção de empréstimos. Complementarmente ao microcrédito, devem também ser desenvolvidos modelos de micropoupança e de microseguros, criando desta forma um modelo completo de microfinanças auto-sustentável. Há, cada vez mais, a consciência de que os serviços financeiros – e não apenas os empréstimos – podem contribuir para uma melhoria das condições de vida dos mais pobres.

Muitos autores consideram que, para as populações mais carenciadas, os empréstimos constituem apenas mais um factor de vulnerabilidade e nem sempre são utilizados da melhor forma. Há estudos que demonstram que muitos dos empréstimos contraídos com a finalidade de abrir um negócio (microcrédito) são, na realidade, usados para o consumo uma vez que os pobres têm uma forte necessidade de serviços financeiros que os ajudem a gerir a liquidez do agregado familiar. Para estes autores, a poupança é sempre a melhor opção: a escolha de poupar é voluntária, enquanto que o pagamento da dívida é obrigatório e as poupanças permitem uma certa flexibilidade, impossível de se ter quando se está a pagar uma prestação. “Contrair um empréstimo é sempre mais arriscado que poupar.” (Vonderlack, 2002; p. 63)

No mesmo texto, a autora apresenta duas propostas de poupança específicas para as mulheres pobres:

a) *safe-deposit boxes*: permite que as mulheres tenham poupanças independentes, sem o conhecimento dos maridos ou dos elementos masculinos das famílias. Estas poupanças podem ser sob a forma de dinheiro, jóias ou outros bens e salvaguardam-nas perante situações de divórcio ou abandono.

b) *matched-savings accounts*: são contas de poupança especialmente criadas para as mulheres e que promovem a prossecução de objectivos familiares, tais como, propinas escolares ou gastos em cuidados de saúde.

Independentemente do modo como se fazem poupanças, o destino destas pode ser variado. Podem ser utilizadas para fazer face a despesas imprevistas (riscos familiares, como por exemplo a doença de um filho ou a perda de emprego de um familiar próximo, ou riscos estruturais, tais como um incêndio, inundações ou uma guerra), mas também podem ser aplicadas num investimento inesperado que surja a partir da detecção de uma oportunidade.

Outra das críticas mais habituais que é feita ao microcrédito está relacionada com a sua forma de financiamento. Muitos dos programas de microcrédito dependem, em grande medida, de subsídios de doadores ou dos próprios Estados. Embora sejam mais eficazes em chegar às populações mais carenciadas e registem taxas de pagamento mais elevadas do que as instituições de crédito formais, grande parte dos programas de microcrédito não conseguem ser financeiramente auto-sustentáveis. Defendem-se, afirmando que os objectivos sociais a que se propõem são incompatíveis com a aplicação de taxas de juro elevadas e com a geração de lucros. No entanto, a maioria dos autores (incluindo Yunus, que é um acérrimo defensor da economia de mercado e discorda, nomeadamente, da atribuição de subsídios de desemprego) defende que mesmo que, inicialmente, se pratique uma taxa de juro favorável, esta deve ser bastante próxima da taxa de juro de mercado e atingi-la o mais rapidamente possível. As ajudas externas deverão, então, ser eliminadas e a instituição deverá conseguir continuar a trabalhar de forma auto-sustentável. Se este não for o caso, o projecto não é viável no longo-prazo (Olivares, 2009; p.15).

Por fim, uma terceira crítica defendida por alguns sociólogos e antropólogos é a de que alguns programas de microcrédito, nomeadamente o Grameen, provocam alterações bruscas nas comunidades onde actuam. No entanto, para além da maior parte das alterações que se dão serem bastante positivas [por exemplo, no Bangladesh, a percentagem de mulheres espancadas pelos maridos é muito mais baixa depois de entrarem para o Grameen (Yunus, 2006; p. 132)], o processo de mudança é inevitável quando o nível de vida das pessoas melhora e é indissociável dos processos de desenvolvimento socioeconómico.

5. O Microcrédito em Portugal

Em Portugal, o microcrédito surgiu em 1998, e resultou de um processo de cooperação entre três entidades: o Estado, através do IEFP, financiando uma organização sem fins lucrativos prestadora de serviços aos potenciais beneficiários, a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), no papel dessa organização e cujo principal objectivo tem estado relacionado com a redução dos custos de transacção e com a resolução de falhas de mercado que dificultam o acesso ao crédito dos potenciais beneficiários e uma organização da banca comercial que concede, por fim, o microcrédito.

Actualmente o montante máximo que se pode solicitar é de 10.000€, sendo o empréstimo dividido em dois se exceder os 7.000€: no primeiro ano são atribuídos 7.000€ e, se a evolução do projecto assim o justificar, no segundo ano é atribuído o restante. O primeiro acordo com uma entidade bancária foi em 1999 com o Millenium BCP. Actualmente existem protocolos com três bancos sendo as condições as descritas na Tabela I.

Tabela I

Protocolos de Microcrédito Existentes e Condições Actuais de Empréstimo

	BES	CGD	Millenium BCP
Montante mínimo	1.000€		
Montante máximo	7.000€ + 3.000€		
Duração	48 meses	36 meses	36 meses
Tipo de prestação	Mensal constante		
Taxa de juro	Euribor (3 meses) + 3% de <i>spread</i>	Euribor (3 meses) + 2% de <i>spread</i>	Euribor (3 meses) + 2% de <i>spread</i>
Outras condições	- Não exigência de garantias reais ao candidato - Exigência ao candidato da apresentação de um fiador, responsável por 20% do capital emprestado		

A ANDC, para além de mediadora entre o beneficiário de microcrédito e o banco, constitui habitualmente uma fonte de informação e de apoio no que se refere, nomeadamente, à preparação do projecto, ao esclarecimento de questões administrativas e burocráticas relacionadas com a abertura do negócio e ao acompanhamento do beneficiário numa primeira fase de implementação do projecto.

6. Caracterização dos Microempresários Portugueses

Entre 1999 e 2009 o valor total de crédito concedido ascendeu a 5.392.156,02€, tendo sido aprovados 1.100 projectos (existem algumas situações pontuais em que o mesmo beneficiário surge mais que uma vez devido a situações de reforço de crédito atribuído ou de nova concessão de crédito). O número de projectos aprovados tem vindo a crescer com o decorrer dos anos e, em 2008, estes representam quase um quarto (23,18%) da totalidade dos investimentos concretizados com recurso a este instrumento financeiro.

Com base nos elementos estatísticos disponibilizados pela ANDC, é possível realizar uma caracterização dos beneficiários do microcrédito em Portugal.

Em termos de distribuição geográfica, o distrito de Lisboa distingue-se com 37% do total dos beneficiários entre 1999 e 2008. Se forem considerados juntos, os distritos de Lisboa e do Porto representam quase metade dos destinatários do microcrédito. Bragança e Vila Real são os distritos onde o microcrédito assume menor expressão, não chegando a representar 1% dos beneficiários (Gráfico 1).

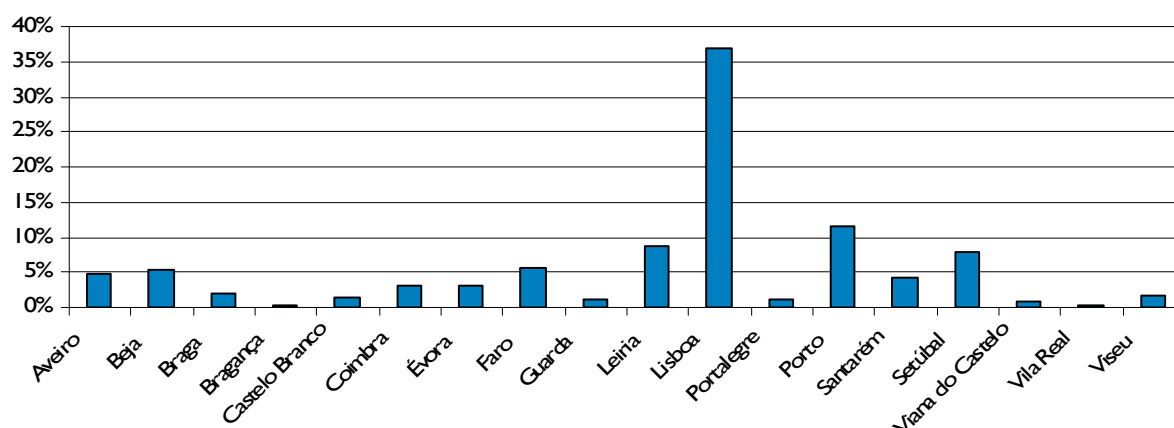


Gráfico 1: Distribuição por Capital de Distrito dos Beneficiários do Microcrédito em Portugal, 1999 – 2009 (Fonte: ANDC)

A explicação para esta assimetria regional nas concessões de crédito pode estar relacionada com o processo da sua divulgação, mais concentrado em Lisboa, e consequente aumento do grau de informação das pessoas aí residentes.

A nível da distribuição da aprovação de créditos por género, verifica-se uma relativa equidade, ao contrário do que se passa com o caso original do Bangladesh.

Conforme se pode verificar no Gráfico 2, não chega a haver uma diferença de 6% entre os créditos concedidos a um e a outro género.

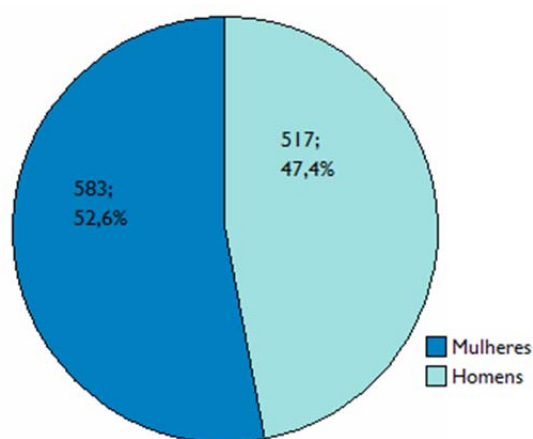


Gráfico 2: Distribuição por Género dos Beneficiários de Microcrédito em Portugal, 1999 – 2009 (Fonte: ANDC)

Quanto à faixa etária, mais de 60% dos créditos foram atribuídos a pessoas com idades compreendidas entre os 25 e os 44 anos.

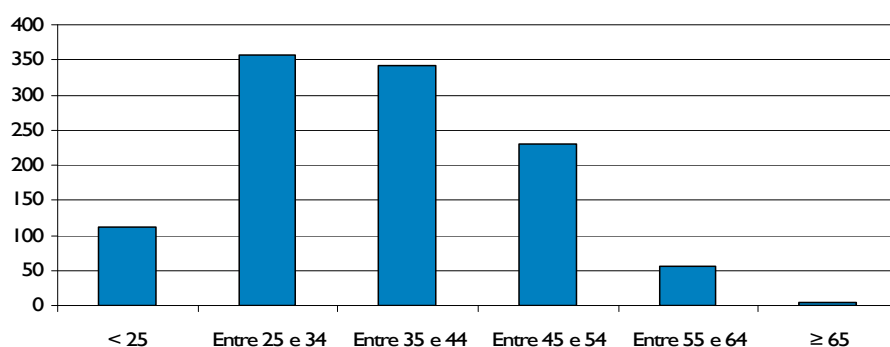


Gráfico 3: Distribuição por Faixa Etária dos Beneficiários dos Beneficiários de Microcrédito em Portugal, 1999 – 2009 (Fonte: ANDC)

Os beneficiários que tinham entre 45 e 54 anos no momento de concessão do microcrédito representam 21% do total, sendo apenas de 5,4% a parcela correspondente aos beneficiários cuja idade é superior aos 55 anos. A maior concentração de beneficiários entre os 25 e os 44 anos, é explicável em larga medida pelo facto de serem pessoas ainda jovens mas que já adquiriram alguma experiência profissional e têm, portanto um *know-how* que lhes permite desenvolver um negócio por conta própria. O empreendedorismo é também uma característica geralmente associada às camadas mais jovens da população, o que pode explicar o decréscimo das concessões à medida que avançamos no nível etário dos candidatos.

Quanto às qualificações, os níveis de escolaridade não são elevados. Cerca de 15% frequentaram a universidade, concluindo ou não os cursos e a grande maioria terminou o 3º ciclo do

ensino básico ou o ensino secundário. Há, ainda, uma percentagem significativa de microempresários com um nível de qualificação bastante baixo, o que evidencia a importância do espírito empreendedor e das competências profissionais associadas à abertura de um negócio por conta própria.

No entanto, ao considerar a distribuição percentual por escalões de ensino da população activa com auto-emprego (isolados e empregadores) em Portugal no segundo trimestre de 2009, verifica-se que 83% não chega ao ensino secundário.

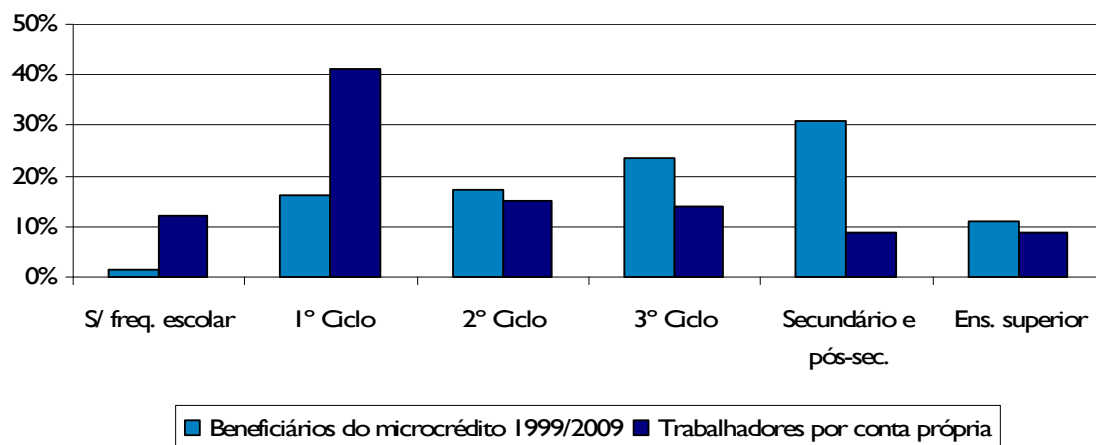
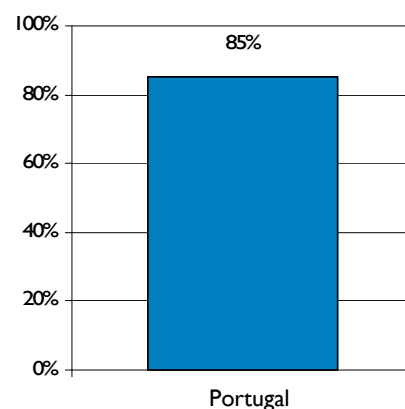
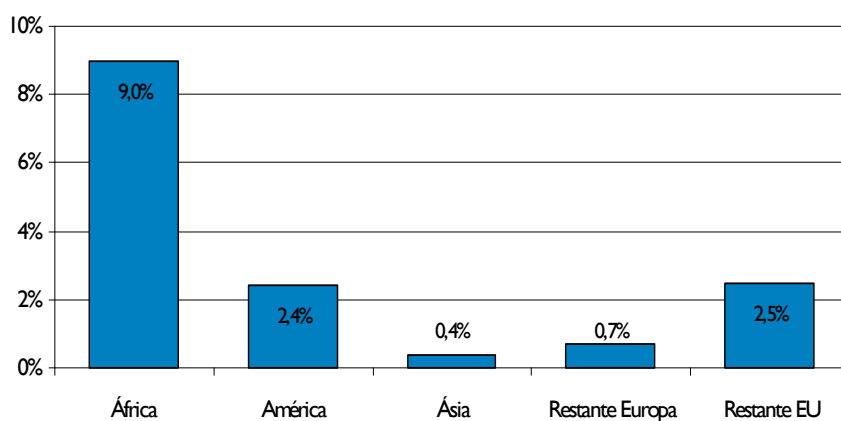


Gráfico 4: Distribuição por Habilitações Literárias dos Beneficiários de Microcrédito em Portugal, 1999 – 2009 e da População Activa com Auto-Emprego, 2º Trimestre de 2009 (Fontes: ANDC e INE)

A grande maioria dos beneficiários é portuguesa. Apenas 15% são estrangeiros, com destaque para os africanos (9%).



Gráficos 5 e 6: Distribuição por Nacionalidade dos Beneficiários de Microcrédito em Portugal, 1999 – 2009 (Fonte: ANDC)

Assim, e levando a generalização ao extremo, podemos afirmar que se encontrássemos um beneficiário de microcrédito ao acaso, este seria muito provavelmente uma mulher portuguesa, com idade compreendida entre os 25 e os 34 anos, lisboeta e com o ensino secundário concluído.

Caracterizando agora os créditos concedidos e os projectos criados, verificamos que o microcrédito tem vindo a ganhar popularidade ao longo dos anos (Gráfico 7)⁴. Não se pode, no entanto, deixar de relacionar o crescimento da actividade do microcrédito com a sua difusão. Desde o seu aparecimento, e sobretudo nos últimos anos e depois de Muhammad Yunnus ter sido reconhecido pela Academia Sueca, têm proliferado nos meios de comunicação social diversas reportagens sobre o microcrédito e sobre os seus beneficiários. O aumento do número de desempregados pode também ter incentivado o maior recurso ao microcrédito mas a crise teve igualmente impactos ao nível da confiança das pessoas e o receio de abrir novos negócios em tempos de dificuldades pode também ter retraído alguns potenciais beneficiários.

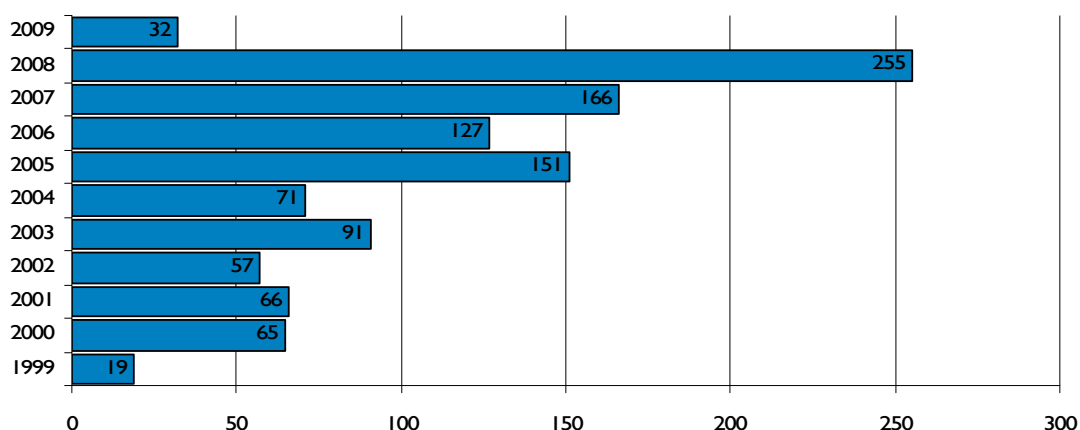


Gráfico 7: Evolução Anual dos Projectos Creditados, 1999 – 2009

(Fonte: ANDC)

Como já foi referido, desde o início de actividade da Associação Nacional de Direito ao Crédito já foram concedidos 5.392.156,02€. O valor médio dos projectos creditados entre 1999 e 2009 estabeleceu-se em 4.901,96€; no entanto, nestes dois últimos anos os montantes fixaram-se em 5.909,67€ e 5.951,23€, o que representa um aumento de cerca de 21% face ao registado historicamente.

O microcrédito está intimamente ligado ao auto-emprego mas, em muitos dos casos, não se limita a criar um único posto de trabalho. Desde que este instrumento financeiro funciona em Portugal

⁴ Os dados de 2009 referem-se apenas aos três primeiros meses do ano.

foram criados 1.575 postos de trabalho⁵, sendo a média anual de 1,43 empregos criados por projecto aprovado.

Em relação às áreas de actividade dos negócios abertos, estas são bastante mais variadas do que aquilo que seria expectável e o microcrédito demonstra assim a sua grande versatilidade e flexibilidade de adaptação às necessidades daqueles que necessitam. O comércio é a actividade dominante dos microempresários (como se pode comprovar no gráfico que se segue), mas encontram-se muitos e variados exemplos: advogados, funerárias, ateliers, etc.

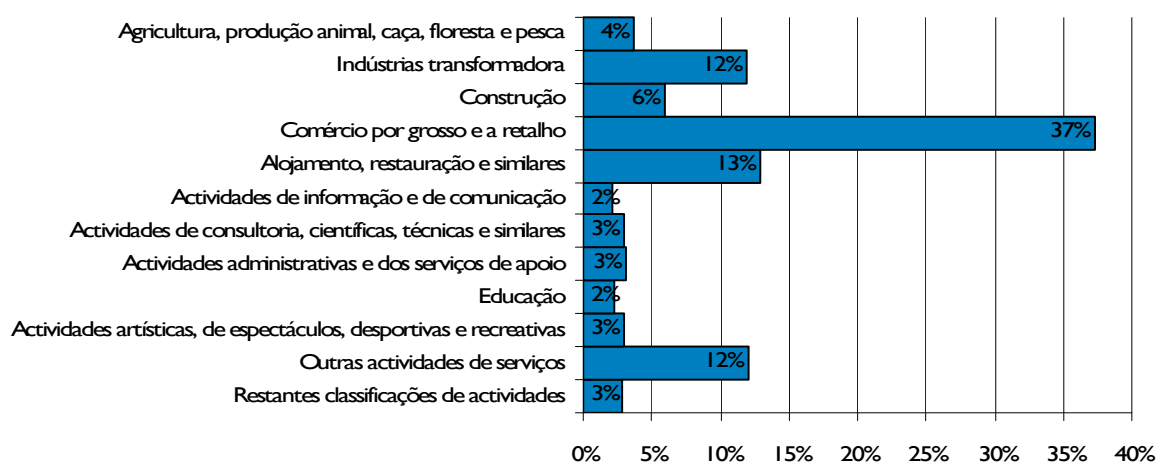


Gráfico 8: Distribuição dos Projectos por Área de Actividade, 1999 – 2009

(Fonte: ANDC)

Uma das variáveis mais importantes para perceber o êxito do microcrédito é a taxa de sucesso dos negócios. Analisando a Tabela II, conclui-se que apenas 15,65% dos projectos iniciados de 1998 a esta parte não conseguiram vingar no mercado, tendo encerrado entretanto. Pode também comprovar-se a merecida reputação de bons pagadores dos microempresários: independentemente dos negócios estarem abertos ou fechados, a situação de 89% dos empréstimos está regularizada (apenas 11% estão em situação de atraso no pagamento).

Tabela II – Situação dos Negócios Abertos e Encerrados, 1998 – 2008

(Fonte: ANDC)

⁵ Consideram-se os postos de trabalho criados no momento de aprovação dos projectos, não estando pois a ser considerados o alargamento ou a extinção da empresa.

	Total	Negócio Aberto		Negócio Fechado	
	Nr.	Nr.	Taxa de Sucesso (sobrevivência)	Nr.	Taxa de Encerramento (mortalidade)
Total	1.067	900	84,35%	167	15,65%
Com mora	117	82	70,09%	35	29,91%
Sem mora	353	321	90,93%	32	9,07%
Amortizados	528	471	89,20%	57	10,80%
Vencidos	69	26	37,68%	43	62,32%

7. Os Primeiros Beneficiários

Este capítulo é dedicado aos primeiros beneficiários do microcrédito em Portugal. Àquelas pessoas que, por acreditarem nelas, ajudaram também, por efeito de demonstração, à implementação deste novo instrumento de inserção socioprofissional em Portugal.

Foram feitas dezassete entrevistas a pessoas de todo o país que recorreram ao microcrédito entre 1999 e 2000. Com estas entrevistas pretendeu-se perceber a sustentabilidade dos projectos no médio e longo prazo, listar os principais obstáculos sentidos por estes microempresários e aferir o impacto do microcrédito na vida dessas pessoas. Para além disto, procurou-se também identificar os principais meios de divulgação do microcrédito, o papel da ANDC em todo o processo e as motivações e expectativas dos microempresários.

Quando possível, as entrevistas foram feitas presencialmente, mas uma vez que muitos dos contactos obtidos não eram da zona de Lisboa, a maior parte delas foi feita por telefone. Apesar de, à distância, não se criar a mesma empatia nas entrevistas, todos se mostraram simpáticos e disponíveis, contribuindo prontamente com a sua experiência.

Na segunda parte do trabalho foi feita uma caracterização dos beneficiários ao longo dos dez anos de existência de microcrédito. Será agora feita uma pequena análise comparativa entre as características destes e as dos beneficiários dos dois primeiros anos da actividade em Portugal. As pessoas que recorrem agora ao microcrédito e aquelas que o fizeram há dez anos terão o mesmo perfil? E o tipo de negócio mantém-se, ou terá mudado?

Embora a ANDC tenha sido oficialmente fundada em 2008, o protocolo com o Millenium BCP apenas foi estabelecido no início do ano seguinte e os primeiros créditos foram concedidos a 22 de Julho de 1999.

Entre 1999 e 2000 foram aprovados 84 projectos e o montante emprestado ascendeu a 301.637,42€. O diagrama de quartis (Gráfico 9) mostra a grande concentração de empréstimos acima dos 4.500€ e, sobretudo, muito próximo dos 5.000€.

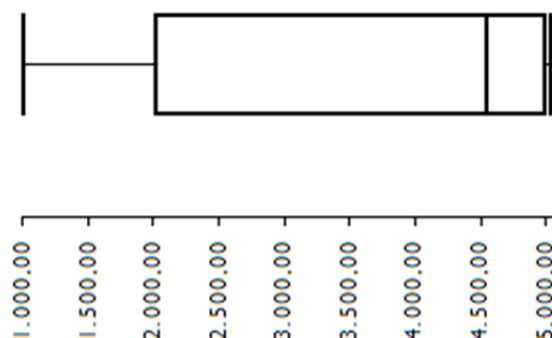


Gráfico 9: Diagrama de Extremos e Quartis do Montante Concedido, 1999 – 2000 (Fonte: ANDC)

Na primeira parte deste trabalho verificou-se que a maior parte dos microempresários são da zona de Lisboa, mas nem sempre foi assim. Entre 1999 e 2000, houve mais projectos oriundos da Zona Norte. Efectivamente, muitas das primeiras acções de divulgação do microcrédito ocorreram no norte do país o que explica esta distribuição. De realçar também a menor concentração de iniciativas no Centro e no Algarve nos dois primeiros anos de actividade. A segunda imagem do Gráfico 10 mostra uma maior homogeneização, demonstrando a grande importância dos agentes locais na difusão e desenvolvimento do microcrédito.

Quando o microcrédito surgiu em Portugal, a percentagem de mulheres a recorrer a este instrumento de financiamento era ligeiramente superior à registada ao longo dos dez anos de actividade (nos dois primeiros anos a percentagem de projectos conduzidos por mulheres era de 61%, baixando depois para os 53%).

A idade é um dos factores que menos variou, sendo a faixa etária dos 25 aos 44 anos a mais representativa dos beneficiários do microcrédito desde que este surgiu em Portugal.

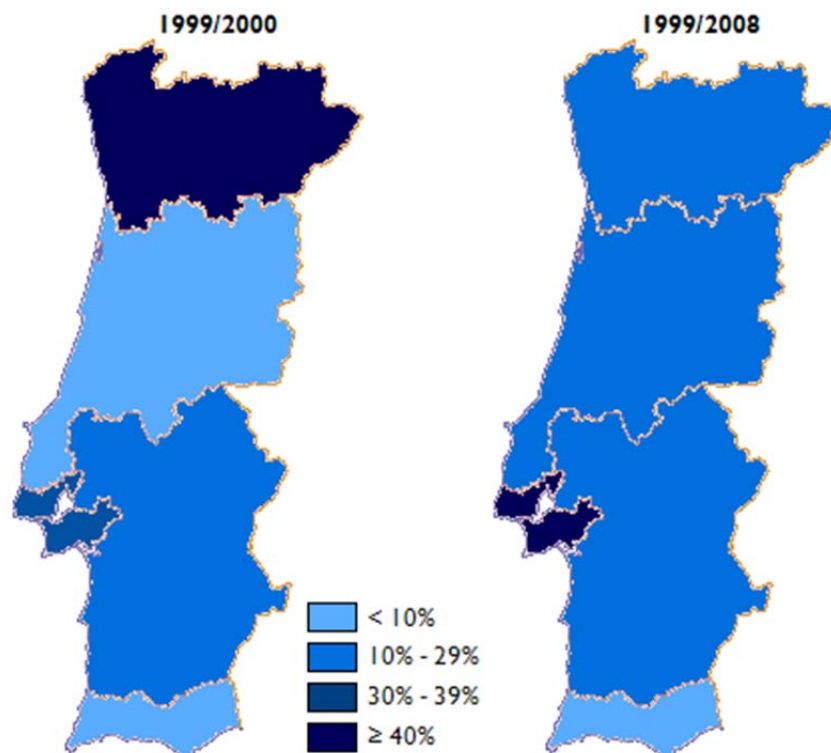


Gráfico 10: Distribuição Geográfica dos Beneficiários de Microcrédito, 1999 – 2000 e 1999 – 2009 (Fonte: ANDC)

Analisando o nível de habilitações dos primeiros microempreendedores, o que salta imediatamente à vista é a maior incidência de empresários com uma escolaridade baixíssima – 32% tinham o 1º ciclo do ensino básico concluído e 10% não tinham sequer frequência escolar.

Tabela III – Distribuição por Habilitações Literárias dos Beneficiários de Microcrédito, 1999 – 2000 (Fonte (ANDC))

	1999 / 2000	
Sem frequência escolar	8	10%
1º Ciclo	27	32%
2º Ciclo	14	17%
3º Ciclo	10	12%
Secundário e pós-secundário	24	29%
Ensino Superior	0	0%
	84	100%

Serão agora analisadas as fichas dos dezassete beneficiários entrevistados, desde que a ideia de criação do negócio surgiu até à concretização do projecto, identificando os obstáculos que surgiram ao longo do processo e toda a experiência vivenciada por aqueles que representaram a linha da frente do microcrédito em Portugal.

Seguindo a estrutura adoptada por Portela (2008), foram identificados contextos-base comuns aos dezassete beneficiários entrevistados para perceber as razões que os levaram a recorrer ao microcrédito.

Os contextos-base que estiveram na origem do recurso ao microcrédito são: procura do primeiro emprego, reforço financeiro de um negócio já existente, desemprego e alteração do contexto profissional actual. De seguida será analisado cada um destes contextos individualmente.

I. À procura do primeiro emprego: apenas um dos dezassete entrevistados se insere neste quadro, não sendo provavelmente os jovens à procura do primeiro emprego o público-alvo do microcrédito. Independentemente das habilitações académicas, a falta de experiência e de conhecimento sobre o mercado de trabalho podem constituir constrangimentos significativos a quem pretende iniciar-se sozinho em qualquer ramo de actividade. Poderia haver mais conclusões a tirar sobre empreendedorismo jovem (nomeadamente a relação entre níveis de escolaridade e empreendedorismo, o estímulo transmitido pelas instituições universitárias para abertura de negócios próprios, ...), mas o facto da amostra ser tão pequena impede este tipo de análise.

Sónia⁶ terminou o curso na Escola Superior de Belas-Artes e frequentou depois uma formação em construção de instrumentos musicais na Fundação para o Desenvolvimento da Zona Histórica do Porto. Esta instituição, para além de ter o objectivo de dinamizar o centro histórico da cidade, tinha também um programa de apoio a mulheres desempregadas que a incentivou a desenvolver a oficina de construção e reparação de instrumentos musicais tradicionais (ideia que lhe surgiu ainda enquanto frequentava o curso) e que pôs Sónia em contacto com a ANDC.

2. Reforço financeiro de um negócio já existente: três dos beneficiários entrevistados recorreram ao microcrédito não para abrir um negócio mas para garantir a sua manutenção ou para o ampliar. No entanto, as três situações são bastante distintas entre si: em dois dos casos, o recurso ao microcrédito foi fundamental para garantir a sobrevivência dos negócios enquanto que na outra situação, esta foi a solução encontrada para a expansão das áreas de actividade.

⁶ Ao longo do trabalho serão usados nomes fictícios para respeitar o sigilo da informação, conforme prática consensual neste tipo de trabalhos. No Anexo I pode encontrar-se a identificação de cada um dos casos expostos.

Com o objectivo de obter um rendimento extra, paralelamente à sua actividade por conta de outrem, Joana abriu um clube de vídeo. Sem qualquer experiência no ramo, a escolha do negócio esteve relacionada com o gosto pessoal e por ter considerado que era conciliável com o seu trabalho assalariado. Passado pouco mais de um ano da abertura do clube de vídeo, começaram a ser comercializados os DVD's e Joana viu-se confrontada com a necessidade de substituir as cassetes VHS que tinha para alugar. Os retornos do investimento inicial ainda não eram significativos e Joana não teria conseguido suportar este novo investimento sem a ajuda do microcrédito. O espírito empreendedor de Joana é notório pois para além de ter conseguido superar a situação, encarou-a como uma oportunidade de captar mais clientes: “ao lado do clube havia uma loja de electrodomésticos, que na altura começou também a vender leitores de DVD's. Falei com o dono e ele disponibilizou-se para pôr junto dos leitores de DVD's uma publicidade ao clube de vídeo.”

José é da zona de Estremoz e trabalhou sempre numa empresa da família, que produzia máquinas para o corte de mármore – pedra abundante na região. O negócio era relativamente grande, tendo chegado a empregar perto de 60 pessoas mas os desentendimentos da administração quanto à estratégia e aos objectivos da empresa levaram-na quase à falência. Apenas José achou que a empresa não estava perdida e recorreu ao microcrédito para relançá-la no mercado. Às ideias inovadoras e de crescimento que tinha para a empresa, aliou a experiência e os contactos adquiridos ao longo dos anos a trabalhar na outrora empresa familiar.

O caso de Francisco é distinto, pois a padaria de que era proprietário não corria risco de encerramento no momento da concessão do crédito. O empréstimo surge antes na sequência de um percurso bem sucedido de trabalho por conta própria e permitiu o alargamento da actividade de produção de pão para a sua distribuição. Francisco e a mulher aperceberam-se que muitos dos seus clientes da padaria em Gouveia eram de freguesias vizinhas e propuseram-se adquirir uma carrinha para a distribuição do pão, tendo para isso recorrido ao microcrédito.

3. Situação de desemprego: neste grupo inserem-se os beneficiários que recorreram ao microcrédito num contexto de desemprego involuntário e que, após buscas infrutíferas de um novo trabalho assalariado, encararam o auto-emprego como a única alternativa à sua situação. Dos seis microempresários que fazem parte deste grupo, apenas um acalentava já há vários anos o desejo de ter um negócio próprio, tendo aproveitado a situação de desemprego para realizar o seu sonho.

Analisando este grupo de indivíduos, não se pode deixar de ter em conta as suas características que, nalguns casos, constituem factores limitativos a uma fácil inserção no mercado de trabalho. A acrescer ao facto de dois terços serem mulheres (desde logo mais vulneráveis do que os homens no mundo laboral), três delas apresentam níveis de escolaridade relativamente baixos, duas têm filhos menores a cargo e uma tem mais de 45 anos. Quanto aos homens, um deles não tem qualquer formação profissional e o outro, de 48 anos, já tinha tentado há alguns anos abrir um negócio na mesma área e não conseguiu vingar no mercado.

Ora, ao considerar as vulnerabilidades atrás referidas, sai reforçada a falta de perspectivas em conseguir um novo emprego, sendo de facto a necessidade de ter uma fonte de rendimento estável o factor motivacional de maior peso aquando a decisão de se criar um negócio.

No entanto, como foi referido, um destes microempresários encarou a situação de desemprego como uma oportunidade para concretizar um sonho antigo:

Graça frequentou um curso na área da cerâmica na CENCAL (Centro de Formação Profissional para a Indústria da Cerâmica), nas Caldas da Rainha, e participou também em vários workshops no ramo das artes manuais. Conhecimentos não lhe faltavam e teve sempre a esperança de um dia vir a abrir um negócio próprio onde pudesse desenvolver o seu gosto pela cerâmica e, em particular, pela azulejaria. Estava desempregada e não via, nem no centro de emprego, nem nas instituições locais a que estava associada qualquer disponibilidade de apoiar ideias ou projectos como os que tinha. Foi um amigo, que vira uma reportagem sobre o microcrédito na televisão, que lhe falou no assunto e Graça dirigiu-se à Associação Nacional de Direito ao Crédito com grandes expectativas. De facto, o projecto foi aprovado e Graça utilizou o dinheiro para comprar um forno para cozer os azulejos e todo o material necessário para as pinturas.

4. Alteração do contexto profissional actual: neste último contexto-base apresentado encontram-se sete casos que, não encaixando em nenhum dos anteriormente descritos, resultaram de situações mais ou menos específicas e que são difíceis de “catalogar”. A necessidade de criar este ponto demonstra “quão multidimensional pode ser a realidade e quão difícil se torna, por vezes, enquadrá-la nas nossas grelhas de análise” (Portela, 2008; p. 90).

Dois dos entrevistados decidiram tornar-se empresários em actividades que já exerciam por conta de outrem. Um como marceneiro e outro como electricista, optaram por abandonar as empresas onde trabalhavam para desenvolver cada um o seu próprio projecto. “Conhecia os ossos do ofício e

ainda consegui ficar com alguns dos antigos clientes (...)” (Manuel, 26 anos, marceneiro desde os 13). Em ambos os casos, a motivação pessoal foi fundamental para originar a mudança: “assim sou patrão de mim próprio, sou eu que decido os trabalhos que aceito (...)” (Manuel, *idem*).

As três situações seguintes são protagonizadas por mulheres, todas com mais de 40 anos e que decidiram procurar uma alternativa à actividade precária que exerciam. Duas delas eram trabalhadoras rurais desde pequenas, Rita praticava uma agricultura de subsistência e Maria do Sameiro ia trabalhando ora em terra própria ora por conta de outrem. Quanto a Filipa, brasileira e cozinheira de profissão, ia arranjando trabalhos pontuais em cantinas de escolas nunca conseguindo um contrato que lhe garantisse a estabilidade necessária.

O marido de Rita trabalhava numa fábrica da região e o seu salário juntamente com os escassos rendimentos provenientes da agricultura eram suficientes para sustentar a renda de casa e os quatro filhos menores. Mas quando a fábrica fechou e o marido ficou desempregado, Rita teve que encontrar uma solução que lhe garantisse maiores e mais estáveis rendimentos. Rita estava já em contacto com a “Solidários” – Fundação Para o Desenvolvimento Cooperativo e Comunitário, onde tinha inclusivamente frequentado um curso de iniciação agrícola. Esta fundação procura, entre outras coisas, ajudar pessoas carenciadas que praticam uma agricultura de subsistência e que não têm nenhuma fonte de rendimento fixa. Foi precisamente a partir do curso de iniciação agrícola que Rita se lembrou de abrir uma banca no mercado municipal. A fundação apoiou a sua ideia e pô-la em contacto com a Associação Nacional de Direito ao Crédito. Aí, ajudaram-na a elaborar o projecto e foi assim que conseguiu o empréstimo para construir o forno regional que necessitava para cozer o pão.

Maria do Sameiro, alentejana da Amareleja, tinha 50 anos quando a sogra adoeceu. A sogra tinha uma mercearia antiga, “daquelas muito velhinhas, só com uma balança e umas estantes cada vez mais vazias.” De dia para dia os clientes eram menos, preferindo as grandes superfícies à mercearia da aldeia que por aqueles dias já não tinha a importância de há quarenta anos. A oferta de oportunidades de trabalho no campo era menor de ano para ano e cada vez mais incerta e depois de uma vida inteira a trabalhar no campo, o corpo também já pedia um trabalho menos árduo – Maria do Sameiro decidiu pegar na mercearia. Através de amigos teve conhecimento da ANDC e pediu um empréstimo para modernizar a mercearia e comprar uma balança eléctrica. O projecto foi aprovado e Maria do Sameiro afirma que o microcrédito foi uma “tábua de salvação” – o trabalho no campo rareava e a mercearia permitiu-lhe ter um rendimento fixo.

Quanto a Filipa, é cozinheira de profissão mas o que gosta mesmo de fazer são bolos e sobremesas. Os trabalhos que ia conseguindo em cantinas de escolas eram mal pagos e precários e, como sempre quis ter um negócio seu, pensou que seria uma boa ideia para si e para a sua filha a confecção caseira de bolos e sobremesas e a sua distribuição em restaurantes. Através da Câmara Municipal, particularmente através do projecto Cascais Sobre Rodas, obteve conhecimento do microcrédito tendo sido depois encaminhada para a ANDC.

Finalmente, surgem duas situações de pessoas que recorreram ao microcrédito por força das circunstâncias. Atendendo ao percurso de vida de cada uma delas, nada fazia antever que tentariam abrir um negócio por conta própria.

Mafalda, de 56 anos, teve uma trajectória de vida complicada, estando a viver e a trabalhar numa instituição de cariz social na altura em que recorreu ao microcrédito. Sendo jornalista e, antes de tudo, uma cidadã convicta dos seus ideais, decidiu criar uma revista ou um jornal onde fossem abordados temas como a cidadania e os direitos humanos pois considera que são assuntos de extrema importância, pouco debatidos na sociedade portuguesa. O projecto chegou a ser aprovado mas, por motivos de saúde, não o conseguiu concretizar apesar de ter cumprido integralmente o pagamento das prestações.

Irene foi doméstica durante toda a vida, mas a doença do marido obrigou-a, aos 54 anos, a procurar alternativas aos trabalhos da casa e foi através de um programa da Rádio Renascença que teve conhecimento do microcrédito e da ANDC. Entrou em contacto com a Associação, explicou-lhes o seu problema e o desejo de começar a trabalhar. A ANDC ajudou-a a elaborar o projecto de um atelier de costura, que lhe permitiria trabalhar em casa e cuidar do marido em simultâneo. Comprou uma máquina de costura industrial e começou a costurar. Irene afirma que a ajuda da ANDC foi fundamental. Para além de lhe terem emprestado o dinheiro que necessitava apoiaram-na também a divulgar o negócio, tendo mesmo ajudado a preparar uma exposição com os seus trabalhos.

Como se percebe através das descrições, a escolha dos negócios esteve quase sempre relacionada com a experiência profissional e com a formação de cada um dos microempresários. Naturalmente, o conhecimento do mercado e o *know-how* adquiridos em empregos anteriores são recursos importantes e são vistos como uma forma de minimizar o risco inerente ao início de uma nova actividade. Para além disso, alguns deles aproveitaram a rede de contactos estabelecida para angariar clientes para a nova empresa.

Apenas cinco dos entrevistados abriram negócios fora do seu ramo de actividade principal. Num dos casos, a abertura do negócio surge num contexto de complementaridade ao emprego como forma de adquirir rendimentos extra e a opção pelo negócio teve que ver com o gosto pessoal (Joana, 24 anos, clube de vídeo). No caso de Maria do Sameiro e de Rita, o recurso ao microcrédito surge com o objectivo específico de mudar de profissão: de trabalhadoras rurais em situação de precária passam a merceeira e a vendedora no mercado municipal. Quanto a Fernanda e a Susana, desempregadas na altura em que contactaram a ANDC, a decisão de criar um negócio fora do âmbito das suas competências surgiu ao detectarem uma oportunidade numa determinada área. Susana teve a ideia de abrir uma loja de roupa em segunda mão – viveu na Alemanha durante muitos anos, onde existem muitas lojas de roupa usada e considerou que poderia instituir também em Portugal esse tipo de negócio. Fernanda abriu um negócio de limpezas domésticas mas, para colmatar a sua falta de conhecimentos na área e para garantir o sucesso do empreendimento, recorreu ao *franchising*.

Outra das variáveis que os beneficiários do microcrédito tiveram em consideração na hora de contrair o empréstimo foi a disponibilidade de ajudas informais. A dimensão da maioria das empresas é tão diminuta que não se justifica a contratação de empregados mas muitos destes microempresários sabiam de antemão que podiam contar com a ajuda de familiares próximos. Esta ajuda pode ser em áreas especializadas, nomeadamente para a elaboração do projecto e para fazer a contabilidade da empresa, mas também nas tarefas do dia-a-dia que o negócio implica.

Além de ajudar os beneficiários desde o processo de elaboração e candidatura do projecto, a ANDC destaca um “animador” que acompanha cada um dos negócios aprovados durante os seis primeiros meses de actividade. O objectivo do animador é esclarecer eventuais dúvidas, ajudar na solução de qualquer problema que possa surgir e, sobretudo, acompanhar o beneficiário numa altura de especial fragilidade e vulnerabilidade da empresa. O animador tem também a missão de incutir nos beneficiários um sentido de “orientação para o cliente” e de espírito empresarial que os ajudem a desenvolver o negócio. Para a ANDC, “o papel do animador é o de sensibilizar os beneficiários com quem trabalha para a sua inserção enquanto cidadãos, com direitos e deveres, sublinhando a importância do desenvolvimento do seu negócio na sua inserção na comunidade.” (Boletim da Associação Nacional de Direito ao Crédito, Número 11, Outubro de 2001).

Embora alguns dos entrevistados afirmem que, no seu caso específico, o animador teve um papel de somenos importância, no geral consideram importante a presença deste e muitos “(...) falam

do apoio de técnicos da ANDC, como se de um apoio não formal se tratasse. Fazem referência ao auxílio técnico (na parte administrativa, por exemplo), mas valorizam, sobretudo, o suporte de carácter emocional, quer na fase de arranque, quer no decorrer do negócio. Surpreendem-se com a actuação tão personalizada da dita associação, tendo dificuldade em enquadrá-la no apoio institucional.” (Portela, 2008, pág. 110). Há apenas duas entrevistadas que criticam o trabalho do animador. Uma delas é Mafalda, que tentou o recurso ao microcrédito por duas vezes. Da primeira vez, já foi visto que não conseguiu levar o negócio adiante devido ao seu estado de saúde, mas da segunda vez Mafalda culpa o animador de não ter acreditado no seu projecto e de lhe ter mentido em relação a isso. Mafalda admite que o animador não tinha que acreditar na sua ideia, mas a sua obrigação era a de ser claro desde o início; em vez disso o projecto foi-se arrastando até que se soube que o mesmo não tinha sido aprovado. No caso de Graça, esta assume uma posição mais crítica dando mesmo algumas sugestões à ANDC. Afirma que os beneficiários deveriam ser mais apoiados pelos animadores pois tendo estes uma formação que lhes permite ter uma melhor visão do mercado, deveriam alertar mais os beneficiários para os obstáculos que possam surgir. Na sua opinião, “a ANDC facilita demasiado a obtenção do crédito” e acha que deveria haver um acompanhamento durante mais tempo, mesmo que apenas pontualmente. À distância de quase dez anos, Graça consegue agora identificar algumas das fraquezas que impediram o seu atelier de azulejaria de se desenvolver: o facto de estar sozinha fê-la perder muitos clientes, uma vez que tinha que fechar a loja quando se ausentava para participar em feiras de artesanato ou em outras iniciativas onde ia para divulgar a sua actividade; para pagar uma renda mais baixa, instalou o atelier numa rua com pouco movimento onde se tornava difícil atrair novos clientes e pensa que poderia ter apostado num leque mais variado de produtos. Graça acha que o animador tinha a obrigação de a ter alertado para algumas destas questões, e hoje sabe que “ter as capacidades para desenvolver um projecto não é suficiente, é preciso saber vendê-lo”.

Hoje em dia já quase toda a gente ouviu falar de microcrédito e este tem sido bastante divulgado pelos meios de comunicação social. O facto de Muhammad Yunus ter ganho o Nobel da Paz pela criação e desenvolvimento do microcrédito deu também muita visibilidade a este instrumento de inserção socioprofissional, que, como se viu atrás, ajudou já mais de 1.000 pessoas em Portugal e mais de vinte e seis milhões de pessoas em todo o mundo. Mas quando os primeiros beneficiários recorreram ao microcrédito, este era ainda pouco conhecido e a informação era relativamente escassa. Apenas um dos entrevistados diz ter tido conhecimento do microcrédito directamente através dos

órgãos de comunicação social, especificamente através da Rádio Renascença. Muitos dos entrevistados (cerca de 29%) obtiveram a informação através de amigos e familiares (por sua vez, 40% destes eram colaboradores da ANDC e os restantes 60% conheceram este instrumento financeiro através da comunicação social). Importantes meios de divulgação são também os projectos fomentadores de emprego das Câmaras Municipais – nas entrevistas foram referidos programas de apoio a jovens e programas promotores de pequenas empresas (o programa “Cascais Sobre Rodas”⁷ foi mencionado por dois dos entrevistados), e Instituições de desenvolvimento local, estas últimas citadas por 18% da amostra.

De seguida analisar-se-á a sustentabilidade e a evolução destes projectos. Passados dez anos desde que os entrevistados recorreram ao microcrédito, qual será a sua situação actual? Que obstáculos surgiram ao longo do percurso e como foram ultrapassados? Qual o impacto do microcrédito na vida destas pessoas?

Como já foi visto anteriormente, cada caso é um caso e torna-se por vezes muito difícil catalogar as várias situações existentes. Neste ponto serão criadas quatro categorias, considerando a evolução dos negócios:

► Negócios que nunca chegaram a abrir: nesta primeira categoria enquadram-se dois projectos que, embora tenham sido aprovados e o empréstimo atribuído, não passaram nunca da ideia à concretização.

Um destes casos é o da brasileira Filipa, que queria abrir um negócio de confecção caseira de bolos e sobremesas e respectiva distribuição por restaurantes. Uma das condições indispensáveis para Filipa conseguir arrancar com o negócio era tirar a carta de condução pois iria precisar de mobilidade para a distribuição de sobremesas (na altura, Filipa possuía uma viatura, apenas necessitava da carta). A ANDC apoiou-a, mas Filipa reprovou no exame de condução e, consequentemente, o projecto não avançou. Voltou à sua antiga profissão de cozinheira em escolas primárias – um trabalho precário e temporário. Ainda assim, sonha em abrir um negócio seu e pensa vir ainda a recorrer ao microcrédito, desta feita para abrir um negócio de animação de festas de crianças “incluindo o lanchinho para poder seguir com minhas criações culinárias”. Mas para isso precisa de uma parceria, de um sócio para partilhar despesas e trabalho.

⁷ O programa “Cascais Sobre Rodas” tem como principal actividade o apoio à inserção profissional de pessoas desempregadas no Concelho de Cascais. Os objectivos passam por apoiar os desempregados no seu percurso de inserção profissional e incentivá-los a adoptar uma postura mais activa na procura de emprego, intervindo ao nível da informação, sensibilização, apoio psico-social e facilitação de meios logísticos.

► Negócios que chegaram a abrir, mas entretanto fecharam: deste grupo fazem parte seis dos entrevistados. A maior parte destes negócios sobreviveu durante cerca de dois anos, apenas um deles se manteve durante seis meses. José, que recuperou a empresa familiar de produção de maquinaria para o corte de mármore, foi impedido de trabalhar por um AVC que o surpreendeu passados poucos anos da reabertura do negócio. Em relação a Graça (30 anos, atelier de azulejaria), Susana (35 anos, loja de roupa em segunda mão), Sónia (26 anos, oficina de construção e reparação de instrumentos musicais tradicionais), António (30 anos, empresa de electricidade e canalizações) e Diana (venda de fruta e legumes), o motivo para o encerramento do negócio foi menos circunstancial. Foram cometidos alguns erros e imprudências que inviabilizaram o desenvolvimento do negócio, nomeadamente a escolha da área de actividade, a localização (enquanto alguns optaram por localizar a loja em zonas de muito movimento mas com uma renda elevada, outros decidiram afastar-se de zonas mais frequentadas para poupar na renda), as condições de financiamento, entre outros. No entanto, em última análise, o problema fundamental dos projectos destes microempresários foi o reduzido volume de negócios, o que torna as empresas muito vulneráveis.

► Negócios que ainda hoje funcionam: a taxa de sucesso destas empresas varia consoante o período de tempo estudado e a amostra utilizada. Ao consultar as estatísticas da ANDC, a taxa de sucesso indicada é de 84,35% para o período entre 1999 e 2008. No estudo de Mendes (2007), é utilizada uma amostra para o período de 1999 a 2005 e a taxa de sucesso baixa para 69%. Neste estudo, mesmo sendo a amostra pouco representativa, pode fixar-se a taxa de sobrevivência dos negócios iniciados entre 1999 e 2000 em cerca de 53%.

Entre os negócios sobreviventes, o grupo é bastante heterogéneo: houve alguns que passaram por dificuldades e outros que se conseguiram desenvolver sem problemas de maior.

Os obstáculos mais sentidos foram a crise económica que se tem vindo a agravar nestes últimos anos e a consequente quebra de procura por parte dos consumidores. Nuno, relojoeiro de Santa Maria da Feira, afirma que os seus serviços de reparação de relógios são cada vez menos requisitados. Embora tenha diversificado o negócio, e também produza agora relógios artesanais com os motivos da cidade, já se viu obrigado a dispensar três colaboradores.

Felizmente, alguns dos projectos floresceram garantindo, nalguns casos, mais postos de trabalho do que os criados inicialmente. São os casos de Rui, que abriu sozinho uma empresa de pequenos serviços de construção e reparação e conta hoje com mais dois sócios, e de Rita, que começou por

vender broa artesanal no mercado de Marco de Canaveses e hoje em dia, ela e o filho abastecem também três hipermercados da região. Quanto à padaria de Francisco e da mulher, apesar de não ter criado nenhum posto de trabalho adicional, cresceu e transformou-se numa padaria / pizzeria e conseguiram desenvolver a vertente de turismo de habitação.

► Negócios que sofreram uma grande evolução: embora todos os microempresários do ponto anterior devam ser considerados empreendedores de sucesso, tendo mesmo alguns verificado uma evolução do negócio, há que destacar aqui aquele que é, sem dúvida, o maior êxito do microcrédito em Portugal (Caixa de Texto I).

Caixa de Texto I

Fernanda e o marido, de 45 e 49 anos respectivamente, viram-se desempregados em idades em que arranjar emprego era complicado. O marido, licenciado em gestão e com alguma percepção das necessidades do mercado, participou num *workshop* de *franchising* e foi a partir daí que começaram a pesquisar sobre as oportunidades existentes em Portugal e a tentar identificar o tipo de negócio que melhor se adequava ao seu perfil (procuravam um negócio pouco dispendioso e com boas perspectivas de crescimento). Optaram por um *franchising* de limpezas domésticas, mas para iniciar actividade iam precisar de um empréstimo – a abertura do *franchising* implica o pagamento de direitos de entrada, a aquisição de viaturas, entre outras despesas.

Elaboraram um projecto e apresentaram-no a um programa da Caixa Geral de Depósitos de apoio à criação de *franchisings*. O projecto foi rejeitado, tendo sido depois contactados outros bancos que recusaram também financiar o projecto por falta de garantias (a única garantia que tinham era a vontade de trabalhar). Fernanda teve conhecimento, através de uma reportagem na televisão, do projecto “Cascais Sobre Rodas” e foram pessoas deste programa da Câmara Municipal de Cascais que a encaminharam para a ANDC, onde apresentou o projecto anteriormente elaborado para a Caixa Geral de Depósitos.

O projecto foi aprovado e Fernanda e o marido iniciaram a actividade. Fernanda realça que embora “o dinheiro do microcrédito possa ser fácil de conseguir, tem que ser muito bem trabalhado, muito bem gerido” e que “antes de se recorrer ao microcrédito tem que se pensar bem e ter consciência de que não é fácil”. O casal tinha a vantagem de ter uma casa com muitas divisões e aproveitaram duas delas para a “sede” da nova empresa. Os serviços de limpezas domésticas era uma área onde nunca nenhum deles tinha experiência e todo o trabalho de publicidade e divulgação da

empresa foi realizado por eles. Felizmente, o negócio correu bem desde o início e ao fim de quatro meses já empregavam mais quatro pessoas. O facto do marido de Fernanda ser licenciado em gestão foi determinante no arranque do projecto, uma vez que foi ele que se encarregou de toda a área financeira e contabilística.

Como Fernanda diz, “a crise não se fez sentir e a empresa foi sempre crescendo”. Na sua opinião o sucesso da empresa assenta em dois factores-chave: rejeitou sempre o rótulo de “mulheres da limpeza” – são “profissionais da limpeza” e como quaisquer outros profissionais têm que ser respeitados e saber fazer-se respeitar, e mantém uma relação próxima com os clientes – já houve situações em que o cliente pediu para adiar o pagamento pois o cheque da reforma chegaria na semana seguinte.

Actualmente tem entre cento e cinquenta a duzentos clientes activos e apresenta um variado leque de clientela (desde pessoas com pouco tempo disponível, a reformados ou pessoas com problemas de saúde). Muitos clientes tinham já solicitado o serviço de engomadoria mas Fernanda e o marido consideravam que este serviço não se enquadrava nas suas actividades. Mas, passados sete anos desde o arranque do negócio, surgiu uma oportunidade de comprar uma lavandaria que estava à venda perto das instalações da empresa de limpezas e a pequena empresa que abriu em 2000 com apenas dois empregados transformou-se em menos de dez anos em duas empresas que empregam já vinte e oito pessoas.

Fernanda sente-se realizada mas afirma que “todo o trabalho [dos beneficiários de microcrédito] é o que vai ajudar à consolidação daquilo que começou com um emprestimozinho pequeno”.

8. Conclusão

De acordo com a filosofia de Muhammad Yunus, para que um projecto de microcrédito seja bem sucedido é necessário ter em conta a forma como este aproveita e potencia as capacidades das pessoas. O microcrédito está muito focalizado no conceito de desenvolvimento humano – na ideia de *capabilities* e *empowerment*. Surge com o objectivo de dotar os beneficiários de meios que lhes permitam ser impulsionadores do seu próprio desenvolvimento.

Após a elaboração deste trabalho, pode concluir-se que o modelo de microcrédito em Portugal é bastante diferente do modelo original do Bangladesh. É natural que assim seja, uma vez que os contextos socioeconómicos e culturais são muito distintos nos dois países. Enquanto que no Bangladesh o microcrédito está orientado fundamentalmente para as mulheres do mundo rural, em Portugal há uma grande equidade no acesso a este instrumento financeiro e o beneficiário típico pertence a grandes centros urbanos.

Outras das características dos beneficiários em Portugal é serem geralmente jovens e com níveis de qualificação pouco elevados. Em relação aos projectos desenvolvidos, verifica-se uma maior incidência de recurso ao microcrédito para abertura de negócios na área dos serviços e não na produção de bens transaccionáveis.

Na maior parte dos casos, a opção pelo microcrédito não parece traduzir uma atitude naturalmente empreendedora e um gosto pelo risco, nem uma escolha pessoal no desenvolvimento de negócios próprios independentes, mas surge apenas como a solução conjuntural para situações profissionais pouco estáveis ou mal sucedidas.

A taxa de sucesso dos projectos é difícil de aferir, mas aponta para que vá baixando à medida que o período de análise se alarga; logicamente, a taxa de sobrevivência medida no médio ou longo prazo é inferior à medida no curto prazo. No entanto, todos os estudos analisados verificam taxas de sobrevivência das empresas financiadas através do microcrédito superiores aos 50%.

Parece existir uma correlação directa entre capacidade de gestão e *know-how* previamente adquiridos e o grau de sucesso dos projectos levados à prática. Quanto à taxa de insucesso, parece estar muito relacionada com a falta de capacidade de avaliação das oportunidades e de aferição dos riscos das opções que se tomam.

Considerando, então, as apreciações feitas relativamente à taxa de sucesso e insucesso dos projectos de microcrédito em Portugal, sugerir-se-ia à ANDC (por ser a entidade responsável pela

coordenação deste instrumento de financiamento) a elaboração de um estudo aprofundado das causas de êxito e de fracasso dos negócios. Este estudo permitiria identificar erros ou debilidades da actuação da Associação e elaborar um plano de melhoria com o objectivo de aumentar a taxa de sobrevivência dos projectos aprovados, o qual poderia vir a equacionar, nomeadamente, a inclusão de uma vertente de formação para os novos beneficiários, eventualmente no novo contexto de melhoria das capacidades dos Recursos Humanos em Portugal no quadro do Programa Novas Oportunidades, ou noutro a criar.

9. Bibliografia

AGHION, Beatriz Armendáriz e MORDUCH, Jonathan (2005); *The Economics of Microfinance*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England

ALVES, Manuel Brandão (2006); “O Microcrédito: Mais uma Panaceia?”, in *Revista Portuguesa de Estudos Regionais*, nº13, 3º Quadrimestre, pp. 45-54

BELO, Fátima e CENTEIO, José (2001); “Financiamentos Alternativos – Microfinanciamentos”, Projecto 2001/EQUAL/A2/EE/029: Dinamização Empresarial de Loures

CASTILLO, Alberto (2008); “El Microcrédito Como Instrumento para el Alivio de la Pobreza: Ventajas y Limitaciones”, in *Cuadernos Des. Rural*, nº61, vol. 5

FUGLESANG, Andreas e CHANDLER, Dale (1993); “Participation as Process - Process as Growth - Wath We can Learn from the Grameen Bank”, Grameen Trust, Dhaka, 1993

GONZALEZ, Lauro e DRIUSSO, Marcelo (2008); “Inovações no Microcrédito”, in *GVexecutivo*, vol. 7, nº3, pp. 54-59, Maio/Junho de 2008

MENDES, Américo (coord.), et. al. (2007); “Estudo de Avaliação do Sistema do Microcrédito em Portugal”, Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada da Universidade Católica Portuguesa, Quartenaire Portugal, Porto, Abril de 2007

MORDUCH, Jonathan (1999); “The Microfinance Promise” in *Journal of Economic Literature*, vol. 37, nº4, pp. 1569-1614, Dezembro de 1999

NIETO, Begoña Gutiérrez (2008); “Coste del Microcrédito versus Coste del Desempleo” in *Revista de Economía Mundial*, nº19, pp. 63-82, Janeiro de 2008

OLIVARES, Mário e SANTOS, Sofia (2009); “Market Solutions in Poverty: The Role of Microcredit in Development Countries with Financial Restrictions”, Working Papers, Instituto Superior de Economia e Gestão, Lisboa

PORTELA, José (coord.), et. al. (2008); “Microempreendedorismo em Portugal. Experiências e Perspectivas”, INSCOOP – Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo, Vila Real, Junho de 2008

ROBINSON, Marguerite S. (2001); “The Microfinance Revolution”, The World Bank, Washington D.C., 2001

SEN, Amartya (1999); *O Desenvolvimento Como Liberdade*, Gradiva

YUNUS, Muhammad (2006); *O Banqueiro dos Pobres*, Difel

VONDERLACK, Rebecca M. e SCHREINER, Mark (2002); “Women, Microfinance, and Savings: Lessons and Proposals” in *Development in Practice*, vol. 12, nº5, pp. 602-612, Novembro de 2002

Relatório do Desenvolvimento Humano 2003 – “Objectivos de Desenvolvimento do Milénio: Um Pacto Entre Nações Para Eliminar a Pobreza Humana”, PNUD, 2003

“Notícias do Microcrédito”, *Boletim Informativo da ANDC* – vários números

Sites da internet consultados:

<http://www.microcredito.com.pt/>

<http://www.grameen-info.org/>

<http://www.grameenfoundation.org/>

ANEXOS

Anexo I: As Dezasseis Resoluções do Banco Grameen

1. Respeitaremos e aplicaremos os quatro princípios do Banco Grameen – disciplina, unidade, coragem e trabalho árduo – em todos os domínios da nossa vida.
2. Levaremos a prosperidade às nossas famílias.
3. Não viveremos numa casa arruinada. Repararemos as nossas casas e trabalharemos para construir casas novas o mais depressa possível.
4. Cultivaremos legumes durante todo o ano. Comeremos a maior parte e venderemos os excedentes.
5. Durante os períodos de plantação, plantaremos tantas sementes quanto possível.
6. Devemos fazer com que as nossas famílias sejam pequenas. Limitaremos as nossas despesas. Cuidaremos da nossa saúde.
7. Educaremos os nossos filhos e arranjararemos os meios de poder pagar a educação deles.
8. Manteremos os nossos filhos e o ambiente limpos.
9. Construiremos e utilizaremos latrinas de fosso.
10. Beberemos águas de poços. Se não houver, ferveremos a água ou teremos que a desinfectar com alume.
11. Não exigiremos qualquer dote nos casamentos dos nossos filhos nem daremos qualquer dote de casamento das nossas filhas. Os dotes são proscritos dos nossos centros. Não aceitamos casamentos entre crianças.
12. Não cometeremos qualquer injustiça, e opor-nos-emos a quem o fizer.
13. Procederemos colectivamente a maiores investimentos para obter maiores ganhos.
14. Estaremos sempre prontos a ajudar-nos mutuamente. Se alguém está em dificuldade, será ajudado.
15. Se soubermos de alguma quebra de disciplina num dos centros, iremos lá para restaurá-la.
16. Introduziremos exercícios físicos em todos os centros. Participaremos colectivamente em todas as actividades sociais.

Anexo II: Dados de Identificação e Enquadramento dos Beneficiários de Microcrédito Entrevistados

Nome	Valor do Emprést.	Início do Crédito	Concelho	Negócio	Idade	Negócio Aberto?	Postos de trabalho iniciais	Postos de trabalho actuais
Sónia	1.771,62	22-07-1999	Porto	Atelier de Reparação de Instrumentos Musicais de Corda	26	Não	1	0
Rita	4.987,98	22-07-1999	Trofa	Fabrico de Broa Caseira e Bolos	47	Sim	1	2
Susana	1.522,50	22-07-1999	Porto	Loja de Roupas Usadas	35	Não	1	0
Francisco	4.960,05	03-08-1999	Gouveia	Padaria e Produtos Regionais	32	Sim	2	2
Rui	4.977,67	13-10-1999	Santa Maria da Feira	SOS Serviços	29	Sim	1	3
Irene	5.005,60	14-10-1999	Porto	Atelier de Bordados	54	Sim	1	1
Nuno	4.987,92	04-01-2000	Santa Maria da Feira	Relojoeiro	48	Sim	4	1
António	4.978,87	08-02-2000	Estarreja	Serviço de Electricidade e Canalizações	30	Não	1	0
Manuel	4.986,07	03-04-2000	Moura	Marceneiro	26	Sim	1	1
Mafalda	3.896,83	20-04-2000	Cascais	Jornalista Freelancer	56	Não	2	0
Joana	4.985,52	20-04-2000	Covilhã	Clube de Vídeo	24	Sim	2	1
Graça	4.983,93	26-04-2000	Vila Franca de Xira	Atelier de Azulejos	30	Não	1	0
Filipa	1.527,86	26-05-2000	Cascais	Venda de Sobremesas Para Restaurantes	44	Não	2	0
Belmira	2.536,79	29-06-2000	Moita	Venda de Frutas e Legumes	39	Não	2	
Maria	4.111,50	27-07-2000	Moura	Mercearia	50	Sim	1	1
José	4.985,47	14-09-2000	Estremoz	Corte de Pedra: Tecnipetra	55	Não	1	0
Fernanda	4.985,94	21-11-2000	Oeiras	Franchising de Limpezas Domésticas	46	Sim	2	28

Anexo III: Desdobrável informativo da Associação Nacional de Direito ao Crédito

para quem

- Desempregados
- Desocupados
- Trabalhadores em regime precário
- Com uma boa ideia de negócio
- Com necessidade de um pequeno financiamento

montante

- Mínimo 1000 euros
- Máximo 10.000 euros

quais as condições

- Não ter acesso ao crédito bancário
- Não ter incidentes bancários
- Ser empreendedor e pretender utilizar o crédito na realização de um projecto de investimento
- Ter uma ideia do negócio que pretende criar

como fazer

- Contactar a ANDC



NÃO TEM ACESSO AO CRÉDITO? QUER CRIAR UM NEGÓCIO? NÓS PODEMOS AJUDÁ-LO



MICROCRÉDITO



microcrédito um conceito inovador que

- Fomenta o empreendedorismo e a autonomia individual
- É dirigido aos excluídos do crédito comercial
- Se baseia na confiança e na responsabilidade
- Fomenta a inserção social através da iniciativa económica

O **microcrédito** apoia pessoas com dificuldades financeiras ou em exclusão. Permite a quem queira desenvolver um negócio e tenha para isso condições e capacidades pessoais, mas não tenha acesso ao crédito junto da banca, possa contrair empréstimos para esse fim.

A Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) - Pessoa Colectiva de Utilidade Pública, é uma associação sem fins lucrativos que apoia quem não tem acesso ao crédito e precisa de um empréstimo para criar o seu próprio negócio. E acompanha o negócio na sua implementação.

Para desenvolver a sua actividade, a ANDC conta com o apoio do Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) e tem protocolos com várias instituições financeiras (Millennium bcp, CGD, BES) que concedem os empréstimos aos projectos propostos pela ANDC.

A ANDC pode ser a via e o microcrédito a solução

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO



www.microcredito.com.pt

número azul
(custo de uma chamada local)
808 202 922

Praça José Fontana, 4-4º andar
1050-129 Lisboa
Telf 21 315 62 00 | Fax 21 315 62 02
microcredito@microcredito.com.pt

Rua Júlio Dinis, 728 - 2º Sala 226
4050-321 Porto
Telf/Fax 22 600 28 15
microcredito@microcredito.com.pt

Anexo IV: Exposição no Museu da Electricidade “Retratos, 10 Anos do Microcrédito em Portugal”



"Não, não quero ajuda, quero trabalho."

